

**PERAN INOVASI PRODUK DALAM PENINGKATAN PENJUALAN  
(Studi Kasus pada AJB Bumiputera Syari'ah Kudus)**

Oleh : Puji Andriyanto

**ABSTRAK**

Penelitian ini membahas tentang peran inovasi produk dalam peningkatan penjualan di AJB Bumiputera Syari'ah Kudus. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah ada peningkatan penjualan dan pendapatan dengan adanya produk baru tersebut. Manfaat penelitian ini terbagi dalam dua kategori yaitu manfaat teoritis dan manfaat praktis. manfaat teoritis adalah penelitian ini dapat dijadikan informasi dan referensi dalam penelitian bidang manajemen pemasaran khususnya tentang strategi dalam meningkatkan pertumbuhan penjualan. Sedangkan manfaat praktis adalah diharapkan dapat menjadi sumber wawasan dan pengetahuan bagi manajemen perusahaan dalam meningkatkan penjualan.

Penelitian ini menggunakan pendekatan Kualitatif dan jenis penelitian ini adalah *field research* dengan mendeskripsikan dan menganalisis fenomena, peristiwa, aktivitas sosial yang dapat oleh peneliti dengan menunjukkan bukti-buktinya. Dalam penelitian ini informan sebagai subyek penelitian dipilih dengan pertimbangan tertentu. Informan dalam penelitian ini adalah kepala cabang, staf personalia, dan agen / tenaga bagian. Metode pengambilan data dilakukan dengan cara observasi, wawancara, dan dokumentasi kemudian dianalisis secara kualitatif.

Analisis data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah secara induktif. Hasil penelitian ini adalah terdapat peningkatan penjualan baik dari SP / surat permintaan maupun income dari januari-juni. Hal itu dikarenakan semangat agen dalam memasarkan produk baru ini sangat tinggi. Ini merupakan tujuan perusahaan dalam menginovasi produk sehingga pertumbuhan portopolio perusahaan terus meningkat.

*Kata Kunci :Inovasi produk, peningkatan Penjualan*